



**TRENDANALYSE  
2026**



GP+S Trendanalyse

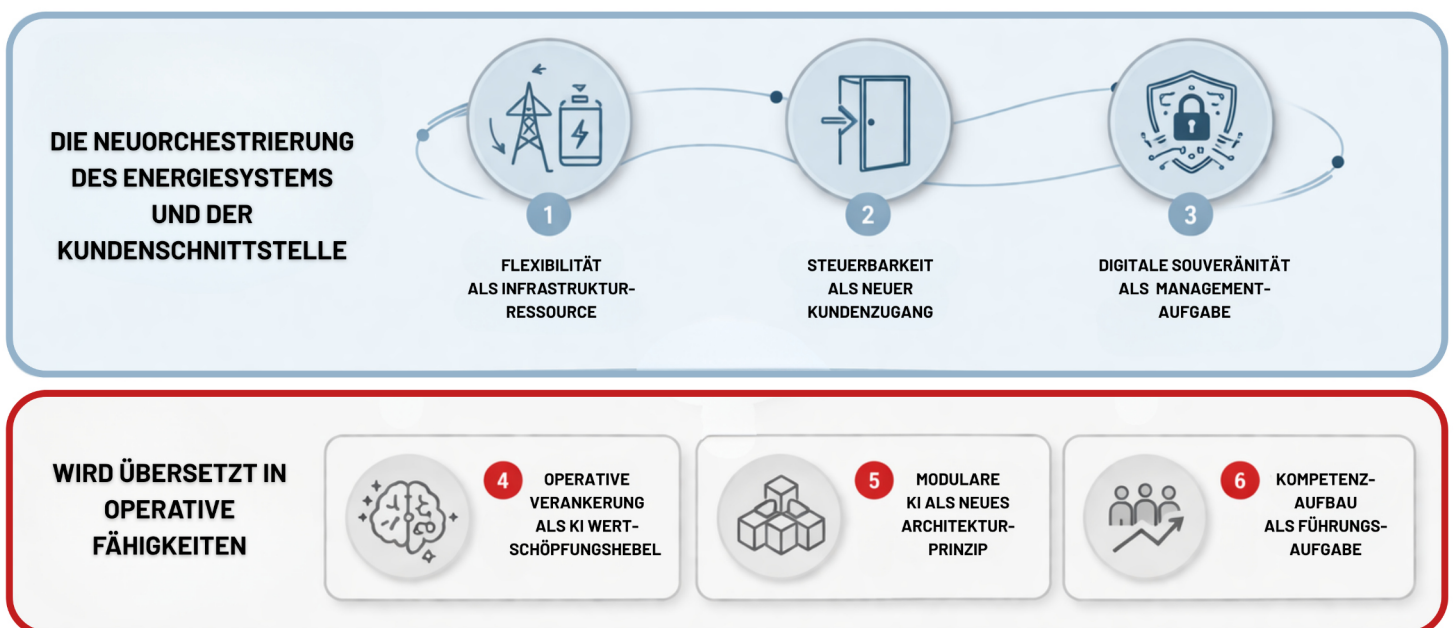
**WIE STEUERBARKEIT, DATEN UND KI  
DIE ENERGIEWIRTSCHAFT NEU ORDNERN**

## VOM TECHNOLOGIEVERSPRECHEN ZUR OPERATIVEN REALITÄT

Die Energiewirtschaft tritt 2026 in eine neue Phase der Transformation ein. Die Richtung ist gesetzt, nun rückt die Umsetzung in den Mittelpunkt. Elektrifizierung, volatile Einspeisung, neue Lasten und regulatorische Vorgaben zur Steuerbarkeit erhöhen den Druck auf Netz, Vertrieb, Messwesen und digitale Infrastruktur zugleich. Zudem entsteht in Richtung Kunde der Bedarf nach einem konsistenten Zusammenspiel von Einzelsystemen wie Smart Meter und HEMS und unterschiedliche steuerbare Geräte. Ob Flexibilität tatsächlich aktiviert werden kann, hängt damit nicht nur von Regulierung und Technologie ab, sondern auch von Integration, Nutzerakzeptanz und der Fähigkeit, daraus plattformfähige Lösungen zu entwickeln.

Damit verändert sich auch die Logik des Wettbewerbs. Künftig wird weniger entscheidend sein, wer einzelne Technologien früh erkennt, sondern wer sie in tragfähige Geschäftsmodelle, steuerbare Prozesse und belastbare Entscheidungsstrukturen übersetzt. Zugleich verändern geopolitische Unsicherheiten, neue Anforderungen an digitale Souveränität und der produktive Einsatz von KI die Rahmenbedingungen für Technologie- und Organisationsentscheidungen.

Die GP+S Trendstudie bündelt sechs Entwicklungen unter zwei verschiedenen Stoßrichtungen, die diese neue Phase besonders prägen. Gemeinsam zeigen sie, wie sich Marktlogik, Steuerbarkeit, Daten, Governance und Organisationsfähigkeit neu ordnen und wo daraus konkreter Handlungsdruck für Unternehmen entsteht. Die ersten drei Trends beschreiben vor allem die neue Steuerungslogik des Energiesystems und der Kundenschnittstelle. Die Trends vier bis sechs zeigen, welche technologischen und organisatorischen Fähigkeiten Unternehmen aufbauen müssen, um diese neue Phase operativ zu bewältigen.





## FLEXIBILITÄT WIRD ZUR INFRASTRUKTURRESSOURCE

**623**  
Mio.

Die vorläufigen Gesamtkosten des Netzengpassmanagements in Deutschland lagen in Q2 2025 bei rund 623 Mio. Euro.<sup>1</sup>

Flexibilität ist keine Ergänzung mehr zum Stromsystem, sondern entwickelt sich zur eigenständigen Infrastrukturressource. Demand Response und Batterien decken im Net-Zero-Szenario der IEA zusammen rund 25 Prozent des globalen Stromsystem-Flexibilitätsbedarfs bis 2030.<sup>2</sup>

**25**  
%

**Flexibilitätsoptionen entwickeln sich vom ergänzenden Optimierungshebel zu einer planungsrelevanten Ressource im Energiesystem.**

Mit wachsender Elektrifizierung, dezentraler Einspeisung und neuen Großlasten reicht es nicht mehr aus, Systemstabilität allein über Netzausbau und Erzeugungskapazität zu sichern. Gesicherte Flexibilitätsbeiträge werden zu einer planungsrelevanten Größe im Stromsystem.

Für Netzbetreiber, Versorger, Aggregatoren und kundennahe Akteure verändert sich damit die Logik des Geschäfts. Steuerbare Lasten, Speicher, Preissignale und vertraglich abgesicherte Flexibilitätsoptionen sind nicht mehr nur als Zusatzprodukte oder aus regulatorischer Notwendigkeit relevant, sondern als Voraussetzung für Systemintegration, Anschlussfähigkeit und wirtschaftliche Steuerung.

<sup>1</sup> [SMARD / Bundesnetzagentur, Lower costs and volume of measures.](#)

<sup>2</sup> [International Energy Agency \(IEA\), Demand response.](#)

## HANDLUNGSFELD: FLEXIBILITÄT IN GESCHÄFTSMODELL UND STEUERUNGSLOGIK ÜBERSETZEN

Für Unternehmen in der Energiewirtschaft reicht es nicht mehr aus, Flexibilität als technisches Zusatzthema zu behandeln. Entscheidend wird, Flexibilität systematisch in Portfolio-, Netz- und Investitionsentscheidungen zu integrieren. Gefragt ist ein Zielbild dafür, welche Rolle das Unternehmen im künftigen Flexibilitätsgefüge einnehmen will und wie sich steuerbare Ressourcen in Systemintegration, Anschlussfähigkeit und wirtschaftliche Steuerung übersetzen lassen.

## USE CASE: FLEXIBILITÄT ÜBER PORTFOLIO-STEUERUNG UND PRIORISIERUNG ENTWICKELN

Ein Energieunternehmen stand vor der Aufgabe, eine wachsende Zahl laufender Smart-Systems-Initiativen so zu bewerten, dass daraus ein belastbares Bild für künftige Flexibilitätsoptionen entsteht. Dafür wurden bestehende Vorhaben in übergreifende Cluster wie Smart Home, E-Mobility, Smart Grid, Smart Industry und dezentrale Erzeugung eingeordnet und mit relevanten Wettbewerbsaktivitäten gespiegelt. Auf dieser Basis wurden die Projekte nach Strategie-, Markt- und Plattformkonformität sowie nach finanzieller Attraktivität bewertet und um weitere Geschäftsansätze ergänzt. So entstand aus einer Vielzahl paralleler Einzelinitiativen eine priorisierte Roadmap für den weiteren Portfolioausbau. Ergebnis war eine klare Entscheidungsgrundlage dafür, welche Vorhaben weiterverfolgt werden sollten und wie Flexibilität in eine belastbare Angebots- und Entwicklungslogik überführt werden kann.



## STEUERBARKEIT WIRD ZUM NEUEN KUNDENZUGANG

**4,7**  
Mio.

Zum Jahresende 2025 umfassten die gesetzlich priorisierten Einbautfälle 4,7 Mio. Messlokationen. Ausgestattet war davon jedoch erst knapp ein Viertel. Der adressierte Markt ist damit definiert, aber noch nicht erschlossen.<sup>3</sup>

### Smart Meter, dynamische Tarife und steuerbare Verbrauchseinrichtungen verändern die Logik von Markt, Produkt und Kundenschnittstelle.

Die eigentliche Marktveränderung liegt nicht nur im wachsenden Flexibilitätsbedarf des Systems, sondern vor allem in der Entstehung einer neuen, technisch adressierbaren Kundenschnittstelle.

Smart Meter, steuerbare Verbrauchseinrichtungen (§ 14a EnWG) und dynamische oder zeitvariable Tarife schaffen erstmals die Grundlage, Verbrauch, Preissignale und netzdienliches Verhalten systematisch miteinander zu verbinden. Damit verändert sich auch die Logik von Vertrieb und Produktentwicklung. Unternehmen konkurrieren nicht mehr nur über Preis und Beschaffung, sondern zunehmend über Steuerungsfähigkeit, Tariflogik, Automatisierung und die Fähigkeit, Kundenlasten in ein wirtschaftlich und regulatorisch tragfähiges Betriebsmodell zu integrieren.

Steuerbarkeit wird marktwirksam, weil Regulierung und Infrastruktur erstmals zusammenwirken: Seit 2025 müssen Lieferanten dynamische Tarife anbieten, und der Smart Meter Rollout erreicht inzwischen Millionen von Messlokationen. Damit entsteht eine reale Schnittstelle zwischen Preissignal, Verbrauch und netzdienlichem Verhalten.

<sup>3</sup> [Bundesnetzagentur, Quartalsweise Erhebungen IMSys.](#)

## HANDLUNGSFELD: AUS REGULATORISCHER PFLICHT MARKTFÄHIGE ANGEBOTSLOGIK MACHEN

Die zentrale Aufgabe besteht darin, aus regulatorischen Vorgaben eine marktfähige Angebotslogik zu entwickeln. Dafür müssen Unternehmen Kundenzugang, Tarifdesign, Steuerungslogik und digitale Interaktion so verbinden, dass aus technischer Steuerbarkeit ein verständliches und wirtschaftlich tragfähiges Angebot entsteht. Wer Datenzugang, HEMS-Logik, Automatisierung und Kundenschnittstelle früh zusammenführt, kann neue Erlösmodelle jenseits der kWh entwickeln und eine strategisch relevante Marktposition besetzen.

## USE CASE: STEUERBARKEIT ALS SKALIERBARE MARKTROLLE AUFBAUEN

Ein Energieunternehmen wollte den wettbewerblichen Messstellenbetrieb so aufsetzen, dass intelligente Messsysteme nicht nur installiert, sondern als verlässlicher Teil der Kundenschnittstelle skaliert werden können. Dafür wurden Installationspartner befähigt, Kommunikationswege mit Kunden und Marktpartnern strukturiert aufgesetzt sowie die erforderlichen Rollen und Profile für die Ablauforganisation definiert. Parallel dazu wurden die End-to-End-Fähigkeiten des wettbewerblichen Messstellenbetriebs entlang des erwarteten Hochlaufs systematisch entwickelt. Damit wurde aus einer neuen regulatorisch geprägten Marktrolle ein steuerbares Leistungsmodell mit klaren internen und externen Schnittstellen. Ergebnis war eine belastbare Grundlage, um Steuerbarkeit in der intelligenten Messwelt operativ zu verankern und als marktfähige Kundenschnittstelle auszubauen.



## DIGITALE SOUVERÄNITÄT WIRD ZUR MANAGEMENTAUFGABE

78  
%

78 Prozent der deutschen Unternehmen sehen Deutschland als zu stark abhängig von den US-Cloud-Anbietern.<sup>4</sup>

**Technologieentscheidungen stehen zunehmend unter dem Vorbehalt von Rechtsraum, Abhängigkeiten, Sicherheit und regulatorischer Anschlussfähigkeit.**

Digitale Souveränität verschiebt sich vom politischen Schlagwort zur operativen Managementfrage. In kritischen und regulierten Umfeldern reicht es nicht mehr aus, digitale Lösungen primär nach Funktionalität und Kosten zu bewerten. Zunehmend entscheidend ist, in welchem Rechtsraum Systeme betrieben werden, wie der Datenzugriff geregelt ist, welche Abhängigkeiten zu Technologieanbietern entstehen und wie sich diese regulatorisch und geopolitisch absichern lassen. Das gilt auch vor dem Hintergrund steigender Sicherheitsanforderungen auf Kundenseite in Zeiten geopolitischer Spannungen und instabiler internationaler Regulierungsrahmen.

Für Energie- und Infrastrukturunternehmen ist das kein isoliertes IT-Thema. Es betrifft Zielarchitekturen, Cloud-Entscheidungen, Datenstrategien, KI-Nutzung, Compliance und Risikosteuerung gleichermaßen. Souveränität wird damit Teil der strategischen Priorisierung von Technologie – und zur Voraussetzung dafür, neue digitale Steuerungs- und Geschäftslogiken belastbar aufzubauen.

<sup>4</sup> [Bitkom Research, Cloud Report 2025: Status Quo und Trends in Wirtschaft und Politik](#).

## HANDLUNGSFELD: SOUVERÄNITÄT IN ZIELARCHITEKTUR UND GOVERNANCE ÜBERSETZEN

Digitale Souveränität muss von einem abstrakten Leitbild in konkrete Entscheidungslogiken überführt werden. Digitale Abhängigkeiten werden zunehmend zu einem signifikanten Risikofaktor aus Regulierungs- und Kundensicht. Unternehmen brauchen ein belastbares Zielbild dafür, welche technologischen Abhängigkeiten akzeptabel sind, um effizientere Wertschöpfung zu ermöglichen, welche Systeme und Daten kritisch werden und wie sich Rechtsraum, Sicherheit und regulatorische Anforderungen in Architektur- und Beschaffungsentscheidungen übersetzen lassen. Wer diese Fragen früh strukturiert, stärkt nicht nur Compliance und Resilienz, sondern schafft auch die Grundlage für konsistente Technologieentscheidungen.

## USE CASE: STRATEGISCHE ZIELE WIE DIGITALE SOUVERÄNITÄT ÜBER ZIELARCHITEKTUR UND ANBIETERENTSCHEIDUNG ABSICHERN

Ein Unternehmen stand vor der Herausforderung, seine künftige ERP-Landschaft neu auszurichten, um sowohl die strategischen Ziele zu unterstützen als auch bestehende Schwächen im Tagesgeschäft zu adressieren. Dafür wurden zunächst akute operative Herausforderungen mit Führungskräften aufgenommen, das strategische Zielbild geschärft und die dafür erforderlichen Business Capabilities samt aktuellem Reifegrad systematisch abgeleitet. Auf dieser Grundlage wurden mögliche ERP-Anbieter entlang ausgewählter Kriterien indikativ bewertet und die Erkenntnisse in eine belastbare Entscheidungslogik für das Management überführt. So wurde die Weiterentwicklung der Systemlandschaft nicht allein aus Technologiesicht, sondern aus den künftigen geschäftlichen Anforderungen heraus gesteuert. Ergebnis war ein aus den erforderlichen Capabilities abgeleitetes Zielbild der ERP-Landschaft sowie eine fundierte Grundlage für die Auswahl geeigneter Anbieter.



## OPERATIVE VERANKERUNG WIRD ZUM HEBEL DER KI -WERTSCHÖPFUNG

Für 75 Prozent der Führungskräfte gehört AI / Gen AI unter ihre TOP-3-Strategieprioritäten, aber nur 25 Prozent berichten von signifikantem Wertbeitrag.<sup>5</sup>

75%

**Der Wert von KI entscheidet sich nicht im Piloten, sondern in ihrer operativen Verankerung in Prozessen, Rollen und Governance.**

KI ist strategisch gesetzt, operativ jedoch vielfach noch nicht etabliert. Die eigentliche KI-Frage 2026 lautet nicht mehr, ob Unternehmen KI testen, sondern ob sie daraus belastbare Betriebsmodelle entwickeln. Der Engpass liegt zunehmend nicht in der Technologie selbst, sondern in Datenverfügbarkeit, Governance, Rollenklärung, Priorisierung, Prozessintegration und neuen Zusammenarbeitsmodellen. Eine gemeinsame Sprache und kurze Wege zwischen Business und IT können erfolgskritisch sein, damit sich technologisch komplexe KI-Agenten passgenau zum Geschäftsbedarf entwickeln lassen. Ohne das nötige Know-how, ein belastbares strukturelles Fundament und einer klaren Ausrichtung auf strategische Geschäftsziele bleiben die meisten KI-Vorhaben in teuren Piloten stecken.

Damit verschiebt sich der Fokus von einzelnen Leuchtturm-Use Cases zu Umsetzungsarchitekturen und einem aktiven KI-Use Case-Portfoliomanagement. Gefragt sind modulare Business- und IT-Architekturen sowie der geschäftsbereichsübergreifende Aufbau grundlegender Fähigkeiten, die skalierbar bereitgestellt werden können. Unternehmen, die KI nicht nur einsetzen, sondern organisatorisch und operativ verankern, schaffen Produktivität, Geschwindigkeit und bessere Entscheidungsunterstützung.

Gerade in der Energiewirtschaft ist diese Übersetzung zentral. Neue Steuerungsanforderungen in Netz, Vertrieb, Messwesen und kundenbezogenen Prozessen erhöhen den Bedarf an datenbasierten Entscheidungen, Automatisierung und konsistenter Governance. Damit wird KI-Operationalisierung zur eigentlichen Managementaufgabe.

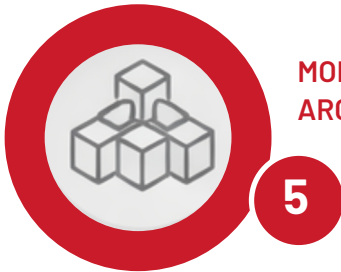
<sup>5</sup> [Boston Consulting Group \(BCG\), From Potential to Profit: Closing the AI Impact Gap.](#)

## HANDLUNGSFELD: KI AUS DER PILOTPHASE IN EIN SKALIEBARES BETRIEBSMODELL ÜBERFÜHREN

Die Herausforderung liegt nicht im nächsten Anwendungsfall, sondern in der systematischen Verankerung von KI im Unternehmen. Gefragt ist ein klar priorisiertes Umsetzungsprogramm: Welche Anwendungsfelder stiften messbaren Wert, welche Prozesse sollen neu gestaltet werden und welche Governance ist für die Skalierung erforderlich? Unternehmen, die diese Übersetzung leisten, führen KI aus der Pilotphase in den produktiven Betrieb.

## USE CASE: KI VON EINZELLÖSUNGEN IN EIN SKALIERBARES BETRIEBSMODELL ÜBERFÜHREN

Ein Unternehmen stand vor der Herausforderung, KI nicht in isolierten Pilotanwendungen zu belassen, sondern systematisch mit bestehenden Prozessen und Angebotsstrukturen zu verzahnen. Dafür wurden relevante Markttrends analysiert, konkrete Einsatzfelder im Contact Center-Umfeld abgeleitet und die identifizierten Use Cases sowohl fachlich als auch wirtschaftlich bewertet. So entstand ein priorisiertes Bild darüber, in welchen Feldern KI einen belastbaren Mehrwert stiften kann und wie sich neue Lösungen sinnvoll in die vorhandene Technologielandschaft einfügen. Darauf aufbauend wird eine Roadmap für KI-basierte Lösungen entwickelt und mit dem bestehenden Portfolio verbunden. Ergebnis war eine belastbare Grundlage, um KI aus der Pilotphase in ein anschlussfähiges und skalierbares Betriebsmodell zu überführen.



## MODULARE KI WIRD ZUM NEUEN ARCHITEKTURPRINZIP

5

Bis 2027 werden Unternehmen kleine, auf konkrete Aufgaben zugeschnittene KI-Modelle mindestens dreimal häufiger einsetzen als allgemeine LLMs, weil sie in fachlichen Anwendungsfällen präziser, schneller und kosteneffizienter sind.<sup>6</sup>

3  
X

### Der Wettbewerbsvorteil verlagert sich von der Wahl eines einzelnen Modells hin zur Orchestrierung spezialisierter Modelle, Agenten und Datenquellen.

Der nächste Evolutionsschritt der KI liegt nicht allein in besseren Modellen, sondern in ihrer Orchestrierung. Statt monolithischer Ansätze entwickelt sich der Markt in Richtung modularer Portfolios aus kleineren, spezialisierten Modellen, die über Agenten- und Orchestrierungsplattformen koordiniert werden. Unternehmen bewegen sich weg von der Suche nach dem einen dominanten Modell hin zu modularen Architekturen aus spezialisierten Modellen, Agenten, Tools und Datenquellen, die klar abgegrenzte Aufgaben oder Fähigkeiten übernehmen, ohne dabei Kontext zu verwässern. Der relevante Wettbewerbsvorteil liegt damit zunehmend in Integration, Präzision, Kosteneffizienz, Geschwindigkeit, Steuerung und Governance.

Modulare und agentische KI sind deshalb nicht nur ein technischer Architekturtrend. Sie verändert die Art, wie Unternehmen KI-Fähigkeiten aufbauen: weg von singulären Tool-Entscheidungen hin zu einer modularen, steuerbaren und anpassbaren KI-Landschaft. Gerade in regulierten Märkten kann dies ein entscheidender Hebel sein, um Innovationsfähigkeit, Compliance und Wirtschaftlichkeit zusammenzubringen. Für Energieunternehmen wird diese Frage zusätzlich relevant, weil neue digitale Steuerungslogiken nur dann belastbar skalieren, wenn Datenquellen, Modelle und Schnittstellen kontrolliert zusammenspielen.

<sup>6</sup> [Gartner, Gartner Predicts by 2027, Organizations Will Use Small, Task-Specific AI Models Three Times More Than General-Purpose Large Language Models.](#)

## HANDLUNGSFELD: MODULARE KI-ARCHITEKTUR STATT TOOL-EINZELENTSCHEIDUNG

Mit wachsender KI-Nutzung wird nicht das einzelne Modell zum Engpass, sondern die Fähigkeit, spezialisierte Modelle, Agenten, Tools und Datenquellen kontrolliert zu orchestrieren und in eine tragfähige Zielarchitektur einzubetten. Unternehmen sollten jetzt die Architekturprinzipien ihrer künftigen KI-Landschaft definieren: Welche Modelle, Agenten, Datenquellen und Schnittstellen werden benötigt, und wie lassen sich diese kontrolliert orchestrieren? Wer diese Zielarchitektur früh festlegt, schafft die Grundlage für eine anpassbare und anschlussfähige KI-Nutzung.

## USE CASE: MODULARE KI-FÄHIGKEITEN ÜBER EINE GEMEINSAME CAPABILITY-LOGIK AUFBAUEN

Ein Konzern stand vor der Aufgabe, Data- & Analytics-Fähigkeiten nicht über isolierte Einzellösungen, sondern über ein abgestimmtes Set gemeinsam nutzbarer Bausteine weiterzuentwickeln. In einer bereichsübergreifenden Workshopserie wurden dafür Ziele, Erfolgsfaktoren und prioritäre Use Cases aus den Geschäfts- und Funktionseinheiten zusammengeführt und in benötigte Capabilities übersetzt. Die Fähigkeiten wurden konsolidiert, visualisiert und entlang ihrer Relevanz priorisiert, sodass aus verteilten Anforderungen ein gemeinsamer Bezugsrahmen entstand. Damit verschiebt sich die Diskussion von einzelnen Tools hin zu einer steuerbaren und entwicklungsfähigen Fähigkeitsarchitektur. Ergebnis war konzernweite Transparenz über relevante Data- & Analytics-Capabilities und ein abgestimmtes Maßnahmenpaket für deren priorisierte Weiterentwicklung.



## KOMPETENZAUFBAU WIRD ZUR FÜHRUNGSAUFGABE IM KI-ZEITALTER

Bis 2030 werden 22 Prozent aller heutigen Jobs von strukturellem Wandel betroffen sein und 39 Prozent der bestehenden Skills transformiert oder sind veraltet.<sup>6</sup>

22%

**Unternehmen müssen sich organisatorisch neu ausrichten und den Fähigkeitsaufbau neu gestalten, wenn KI Routinetätigkeiten und Einstiegsrollen verändert.**

KI verändert nicht nur Prozesse, sondern auch die Logik, wie Unternehmen Fähigkeiten aufbauen. Besonders betroffen sind Einstiegs- und Routinetätigkeiten, über die bislang Erfahrung, Kontextverständnis und Entwicklungspfade entstanden sind. Dadurch verschiebt sich der Fokus von einzelnen Qualifikationslücken auf die grundsätzliche Frage, wie Unternehmen Fähigkeiten, Erfahrungsräume und Karrierepfade künftig aufbauen.

Für Unternehmen entsteht daraus ein strategisches Spannungsfeld. Kurzfristige Automatisierung kann Effizienzgewinne liefern, zugleich aber Talentpipelines ausdünnen und damit den durch demografischen Wandel bedingten Fachkräftemangel weiter verstärken. Wer KI nur als Substitution versteht, riskiert langfristig Engpässe in Fach- und Führungsrollen. Wer KI als Instrument für beschleunigten Kompetenzaufbau nutzt und zugleich als Baustein mittelfristiger Planung im demografischen Wandel versteht, stärkt seine Zukunftsfähigkeit.

Auch dieser Trend ist für die Energiewirtschaft nicht nachgelagert, sondern unmittelbar relevant. Die Fähigkeit, neue Markt-, Steuerungs- und Betriebslogiken umzusetzen, hängt nicht nur von Technologie ab, sondern ebenso von Rollenprofilen, Lernpfaden und Verantwortungsmodellen. Damit wird der Umgang mit KI auch zu einer Frage der Organisationsentwicklung.

<sup>6</sup> [World Economic Forum, The Future of Jobs Report 2025.](#)

## HANDLUNGSFELD: FÄHIGKEITSAUFBAU UND TALENTLOGIK NEU GESTALTEN

KI verändert nicht nur Tätigkeiten, sondern auch die Frage, wie Erfahrung, Verantwortung und Entwicklung im Unternehmen entstehen. Unternehmen sollten früh prüfen, wo bisher Erfahrungsaufbau stattfindet und welche Lernpfade durch KI wegzufallen drohen. Die zentrale Aufgabe besteht darin, Rollen, Entwicklungspfade und Verantwortungsübergänge so neu zu gestalten, dass Effizienzgewinne nicht zulasten künftiger Führungs- und Fachkompetenz gehen.

### USE CASE: KOMPETENZEN FÜR DIE TRANSFORMATION VORAUSSCHAUEND AUFBAUEN

Ein Energieunternehmen stand vor der Herausforderung, künftige geschäftliche Anforderungen frühzeitig in konkrete Rollen- und Kompetenzprofile zu übersetzen, um den Wandel nicht nur organisatorisch, sondern auch personell abzusichern. Dafür wurde auf Abteilungsebene ein strategisches Zielbild entwickelt und über Capability Mapping sichtbar gemacht, welche Fähigkeiten künftig benötigt werden und wo Entwicklungsbedarfe bestehen. Die identifizierten Capabilities wurden bewertet, priorisiert und in konkrete Rollen- und Skill-Profile überführt. So wird Personalplanung konsequent aus den künftigen Anforderungen des Geschäfts und nicht aus dem Status quo heraus gedacht. Ergebnis war eine belastbare Grundlage für strategische Personalplanung, gezielte Skill-Entwicklung und die nachhaltige Transformation der Fachbereiche.

## AUS TRENDS ENTSTEHT WIRKUNG ...

... wenn jetzt die richtigen Fundamente geschaffen werden.

Die sechs Trends 2026 zeigen eine gemeinsame Richtung: Die entscheidende Herausforderung liegt nicht mehr in der Identifikation neuer Technologien, sondern in ihrer Übersetzung in belastbare Business-, Organisations- und Entscheidungslogiken. Genau daran wird sich in den kommenden Jahren entscheiden, welche Unternehmen ihre Position im Markt stärken, neue Wertschöpfung erschließen und regulatorische wie operative Komplexität beherrschen.

Besonders relevant ist dabei das Zusammenspiel der Trends. Flexibilität wird zur Infrastrukturleistung; Smart Meter, HEMS, virtuelle Kraftwerke und Steuerbarkeit schaffen neue Kundenzugänge; digitale Souveränität verändert Technologie- und Architekturentscheidungen und KI entfaltet ihren Wert erst dann, wenn sie operativ verankert, architektonisch beherrscht und organisatorisch begleitet wird. Gerade darin liegt der Zusammenhang der sechs Trends: Die Energiewirtschaft tritt in eine Phase ein, in der neue Markt- und Steuerungslogiken nur dann wirksam werden, wenn Unternehmen zugleich ihre digitalen, technologischen und organisatorischen Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln. Für Unternehmen in energie- und infrastrukturnahen Märkten entsteht daraus kein abstraktes Zukunftsbild, sondern ein konkreter Handlungsauftrag.

Gefragt sind jetzt klare Zielbilder, belastbare Prioritäten und eine konsequente Übersetzung in Geschäftsmodelle, Produktlogiken, Governance, Organisation und Umsetzung. Unternehmen, die früh handeln, schaffen nicht nur Effizienz und Resilienz, sondern sichern sich strategische Anschlussfähigkeit in einem Marktumfeld, das sich spürbar neu ordnet.

GP+S unterstützt Unternehmen dabei, aus diesen Entwicklungen konkrete Handlungsprogramme zu machen – von der strategischen Einordnung über Zielbilder und Prioritäten bis zur Umsetzung in Geschäftsmodell, Organisation, Governance und Betrieb.



## MANAGEMENTBERATUNG UND FREELANCE PROVIDER FÜR WACHSTUM UND TRANSFORMATION

### GP+S CONSULTING GMBH

Schaberweg 28 a  
61348 Bad Homburg v. d. H.

Tel.: +49 6172 / 49556-0

info@gps-consulting.com  
www.gps-consulting.com



Dr. Christian Bender  
Manager

christian.bender@gps-consulting.com



Sebastian Scholl  
Consultant

sebastian.scholl@gps-consulting.com

